



「特別企画 東京・東北 JK 合板会 平成 24 年新春トップ座談会」より抜粋

## 平成24年の住宅・合板建材業界を占う

東京・東北 JK 合板会の機関紙『JK 合板会新年号』の特別企画新春トップ座談会。その内容を抜粋して『ブルズビジネス』読者の皆様にもお届けします。ぜひ、今年のご商売にお役立てください。

出席者（50 音順）

伊藤忠建材株式会社  
住友林業株式会社  
双日建材株式会社  
トーヨーマテリア株式会社  
丸紅建材株式会社  
三井住商建材株式会社  
ジャパン建材株式会社

|          |           |
|----------|-----------|
| 代表取締役社長  | 柴田 敏晶 様   |
| 代表取締役副社長 | 上山 英之 様   |
| 代表取締役社長  | 竹下 昌彦 様   |
| 代表取締役社長  | 工藤 恭輔 様   |
| 代表取締役社長  | 小室 誠治 様   |
| 代表取締役社長  | 高光 克典 様   |
| 代表取締役社長  | 大久保 清 様   |
| 合板部 部長   | 内藤 裕之（司会） |

### 平成 24 年は どのような合板天気か

司会…それでは、ズバリ平成 24 年の合板天気はどのようなか、皆様のご意見をお聞かせいただけますでしょうか。

柴田…住宅だけでなく建設投資全般の話からしますと、かつて建設投資は 80 兆円あったのですが、それが平成 20 年に 41 兆円まで下がって底を打ち、平成 23 年は 44 兆 6000 億円、平成 24 年は 45 兆 9000 億円でさらに増えるという予測が出ています。住宅のみならず復興需要も含めて需要そのものは順調に推移していくと思いますので、基本的には需要面では悪くないと思います。

しかしながら、世界を見てみますと、ヨーロッパはご存知の状態で、アメリカも悪い、新興国

も完全に成長率が減速に入っている中で非常に心配なのは中国の建設バブルの崩壊、インドの丸太需要も、一時的かもしれませんが、かなり落ちていること。今、住宅需要の点では日本が一番良いという状況です。そうすると、大量に合板が入ってくる状況も完全には否定できないわけで、ここの部分をどう見るかが非常に大事な部分だろうと思います。私は、基本的には平成 24 年の合板相場は今以上に上がることはない、逆に需要はあるけれども好邪魔多し、厳しい年になるのではないかなとみています。

高光…輸入合板の供給量の予測値は皆さん大きく変わらないわけで、基本的には、インドネシア、マレーシアは増えない、中国もまだ時間がかかりますよねということかと思っています。一方でトータルの需要量は基本的には現状並みと予想され、あとは国内の生産量がどうなるか、これに尽きると思います。合板市況は何ととっても需給が

全てです。今の価格水準が続けば輸入が爆発的に増えることは無く、一方で国内生産量は採算面から調整され難い（減らない）と思われます。従って、平成 24 年は値動きが少なく、狭い範囲での推移になるのではとみています。

逆の言い方をすると、国内生産量が増大し供給過多になると、需給バランスが崩れる可能性は充分にあると思います。需要そのものの心配は少なく、国内の生産がどうなるかに尽きるのではないでしょう。

竹下…私は、平成 24 年は市況の乱高下のない良い年ではないかと思っています。加えて住宅の補修が通常の年よりも格段に増えますので、これを新築住宅着工戸数に換算したらどのくらいの量になるのかというデータにはまだ行きあたっていませんが、相当のインパクトがあると思います。それは考えに入れずにしても需給バランスの取れた穏やかな年と思っています。

ただ、突発的な天災が起こる、為替が乱高下

2012 年 3 月 16 日（金）・17 日（土）東京ビッグサイト 東展示棟で開催  
『第 27 回ジャパン建材フェア（通算 69 回）』まで  
あと 44 日

平成 23 年度ジャパン建材標語  
頑張ろう！ JAPAN  
元気で 明るく 前向きに

するとか、そういう変な要因が出て来たときには全て崩れてしまいますけれど、今の状況でいけば、心配なくいけると思います。

**小室**…職人不足という非常に頭の痛い問題は続くのですが、復興需要の本格化もあり、市況的には堅調に推移していきだろうという中で、かつてのような乱高下というのはなく、ある程度の幅の中で安定した価格が見込まれるのではないかとみています。

ただし、あくまでも国内の各メーカー間での前向きなる需給バランス政策、これが前提ということになると思います。

**工藤**…復興需要は必ず出てくると思います。未だ復興に対するグランドデザインが出来ていませんが、このまま2年も3年も放置しておくことは許されないことです。平成24年にはきちりと出ると思います。そこから民生用が動き出すわけですが、しかしその前に予算化されてきますので、公共の道路や港湾に対する復興需要が先に生まれてくると考えています。しかも一般の新築住宅もそんなに悪い要素がありません。そういうことからすれば、今年は物の流れは絶対的に良い年になってくると思っております。

問題は、儲かるか、儲からないか、景気が良いか、良くないかということになると、やはり作り過ぎるとか、輸入し過ぎるといったことが影響すると思います。昨年の大震災のようなことが起きると、どのくらいの量が必要かわかりませんから、今回の一時的な資材不足のようなことも起こりますが、通常に考えると、需給面でとんでもないといったことはないと思います。当社の場合、販売した分しか買えない仕組みになっていて在庫をあまり持っていませんので、必ず良い年になると思います。

**上山**…私も基本的には皆さんと同じ考え方で、輸入よりも国産が増えるけれども、2011年に比べると全体としては若干減るとしてはいますが、少なくとも新設住宅着工数戸数が85万戸で推移すれば、合板の需要は高まるということです。特に国産材を使った国内合板が、東日本大震災の被害を受けたにもかかわらず非被災工場のキャパシティから相当量が供給されたという意味で、地産地消という考え方がユーザーさんの間でもかなり定着しつつあるなど感じています。また、「木材利用促進法」の頭には公共建築物等という言葉が付いていますが、公共物件のみならず、一

般の大型木造建築物の拡大が進むことで、新しい用途開発が国産合板で進んでいくのはまず間違いないことです。ですから、供給以上に需要の拡大は堅調に推移すると思っています。

**司会**…ありがとうございました。皆様のご意見からやはり需要はあるけれど、利潤を取るのは難しい状況だった昨年後半の状況が新年も続くのかなというお話でした。

## 新年の業界動向は

**司会**…次に新年の業界の動向はどのようになるとお考えでしょうか、お聞かせください。

**柴田**…需要は増えますので建材類の量は増えると思いますが、素材である合板・木材に関しては、世界的な動きの中でどういう立ち位置なのか、もう一つ見えない部分があるのでこの部分は注意が必要だと思います。

**高光**…基本的には物は動く、現状との比較では需要環境は若干良くなると思います。ただ、それが商売に直結するかというとそうは行かず、立ち位置によって優勝劣敗が明確に分かれてくると思います。既に散在工務店の疲弊、木建ルートの苦戦、一方で好調なパワービルダーという声が各地で出ています。また職人不足の問題も深刻で、ルートに関係なく職人を連れてくれば発注するよという声もよく聞かれます。材工発注が増加して行き、お客様によって忙しいところとそうでないところの格差が益々広がって行くのでは。こういう状況の中、中間流通である我々は明確な機能を持たないと生き残れません。

立ち位置を明確に掲げ、ビジネスモデルを変えていく年にしていかなないと、将来新設住宅着工戸数が本格的に落ち込んだ時に大変厳しいことになります。そういう意味で非常に重要な年になると思っております。

**竹下**…一点は高光さんが言われたように流通の既存ルートが崩壊し、全く新しいルートになるといった構造変化がどんどん起きてくる。もう一点は、針葉樹合板が広葉樹合板の需要分野への攻めを再開する年になるのではないかと思います。フローアは品質的に未だ難しいと思いますがコンパネについては研究段階から間もなく攻めの段階に入ると思います。この2点が大きい動向だと思います。

**小室**…非住宅を含めて復興需要に牽引されて今年には堅調に推移していくのではないかと、これが全般の動向です。中でも首都圏中心にマンション需要が増加していきだろうと。加えて高齢化に向けた老人ホーム、高齢者専用賃貸住宅、介護施設も着実に増えていく年になるだろうと思います。もう一つは、震災と原発事故による一般の方々の節電への関心の高まりというところから、大手ビルダーさんを中心に「スマートハウス」を宣伝していますが、この「スマートハウス」「HEMS」の幕開けの年になると思います。

**工藤**…私も今年は「スマートハウス」元年といわれる年になると思います。重要なことは家を建てるようとする施主様からすると、使える絶対金額が決まっていて、今までは余裕があればキッチンとかバス等を高級化するのに使ってきましたが、これからは太陽光発電や蓄電池、さらにHEMSにお金を使うようになり、今まで以上に既存の建材のコストを下げてもらいたいという要望が出てきて、厳しい時代になってくるのではないかと考えております。もう一つは、我々流通からすると、この「スマートハウス」をどのように最終ユーザーに積極的にアピールして商いに結びつけていくか、これが課題と思っています。

さらにもう一つは、与信問題です。需要面については皆さん同様、あまり心配しなくとも良いと思いますが、本業の商いでは儲かっているのにデリバティブ等で損をして折角の儲けが吹き飛ぶようだと、今年は体力をつける年になっていくと思います。

**上山**…私は、環境商品の開発が非常に重要なテーマだと思います。「スマートハウス」関連の資材は、例えば太陽光発電システムもそうですが、右から左へ商品を流せる商品ではないので、大手の住宅会社のように機能的なサポートをどうやって強化していくのかということが非常に重要な課題になってくると思います。また、リフォームに対しても同じような仕組みを提供できるかどうかというのが非常に重要になってくると思います。新築需要が進まない中で国の予算もリフォームにかなり割かれていると聞いています。そういった仕組みを作っていくことが非常に重要になると思います。

**大久保**…本日は合板を巡る国内外の状況と合わせて住宅業界・業界環境等について幅広いお話、最新情報等を聞かせていただきありがとうございました。

私も、昨年よりは本年のほうがより良い年になると思います。新設住宅着工戸数も皆さん85万戸～90万戸を予想されました。政府も住宅取得を促進する支援策に力を入れてくれるそうなので、我々としても新年の目標を高いところにおいて、ぜひ90万戸に届くように努力して参りたいと思います。

**司会**…各社長様には新年の見通しをはじめ、いろいろな角度からご指摘をいただきありがとうございました。読者の皆様の本年のご商売にお役に立てていただけるものと思います。本日は誠にありがとうございました。

| 国内・輸入合板の供給量と新設住宅着工数（木造住宅着工数）予測 |              |           |           |                          |
|--------------------------------|--------------|-----------|-----------|--------------------------|
| 柴田社長（伊藤忠建材）                    | ………国内 280 万㎡ | 輸入 320 万㎡ | 合計 600 万㎡ | 87 万戸～88 万戸<br>（49 万戸前後） |
| 高光社長（三井住商建材）                   | ………国内 260 万㎡ | 輸入 320 万㎡ | 合計 580 万㎡ | 85 万戸<br>（47 万戸）         |
| 竹下社長（双日建材）                     | ………国内 270 万㎡ | 輸入 340 万㎡ | 合計 610 万㎡ | 90 万戸<br>（48 万戸）         |
| 小室社長（丸紅建材）                     | ………国内 270 万㎡ | 輸入 320 万㎡ | 合計 590 万㎡ | 90 万戸<br>（49 万戸）         |
| 工藤社長（トーヨーマテリア）                 | …国内 250 万㎡   | 輸入 310 万㎡ | 合計 560 万㎡ | 85 万戸程度<br>（48 万戸）       |
| 上山副社長（住友林業）                    | ………国内 276 万㎡ | 輸入 300 万㎡ | 合計 576 万㎡ | 85 万戸程度<br>（46 万戸～47 万戸） |

# トップ対談

代表取締役

和泉 利春 様

い ずみ とし はる

【プロフィール】

1933（昭和8）年、徳島県生まれ。昭和24年から11年間、東京深川木場の材木問屋で修業。1960年に独立、和泉木材株式会社設立、代表取締役社長就任。1993（平成5）年、代表取締役役に就任。



代表取締役社長

和泉 厚美 様

い ずみ あつ み

【プロフィール】

1951（昭和26）年、徳島県生まれ。東京山の手の材木問屋に13年間勤務。1983年、和泉木材㈱に代表取締役専務として入社。1993（平成5）年、代表取締役社長に就任、現在に至る。



## 和泉木材 株式会社

本 社 千葉県流山市江戸川台西 2-167  
会社設立 1960（昭和 35）年  
資 本 金 1,000 万円  
年 商 13 億円  
（2011年3月、不動産事業を除く）  
従業員数 16 名（パート含む）

千葉県流山市江戸川台の街が誕生した1960（昭和35）年、和泉利春氏が26歳の若さで創業。当初は日曜大工用の資材を店売りする傍ら、材木問屋修業時代に鍛えられた営業力を生かし、当時の材木店としては珍しかった営業活動に力を入れ、地元

地域の木工・工務店を回って市場を開拓。経営の基盤を固める。  
1973（昭和48）年には「土地活用からリフォーム、注文住宅まで住まいの事なら何でもお任せ下さい」をスローガンに和泉不動産㈱を設立。東武野田線江戸川台駅から至近距離にある立地を生かし、木材・銘木・建材・住設機器・サッシなど住まいづくりに必要な木材・建材の販路拡大を続ける和泉木材㈱とともに、事業の2本柱に据える。千葉県初の試みとなった阿波踊りを江戸川台の街に根付かせるなど、創業以来、地域貢献にも積極的に取り組んでいる。

注文を受けたら、直ぐに配達する。その日のことは、その日に済ませる。これを創業以来のモットーに、皆様の信頼に、感謝の気持ちをもってお応えしています。

### 修業後、26 歳で独立

大久保 和泉会長、お元気そうですね。  
和泉（利）今年79歳になりますが、時折ゴルフにも出かけています。

旧丸吉を創業された猛会長は、私が修業中だった頃に自転車で集金して回っていらっしやって、上野の材木店さんでよくお会いしていたんですよ。

大久保 その頃、和泉会長はどちらに。

和泉（利）江東区平野町3丁目、ジャパン建材さんの旧本社ビルのすぐ近くの森本木材で修業中でした。昼間は納品と営業、夕食後はその日の帳簿づけ、それから風呂に入って寝る毎日でした。

大久保 お幾つで独立されたのですか。

和泉（利）26歳でした。

大久保 若くして独立されましたね。

和泉（利）当時は30代、40代まで独立させてもらえなかったのが、たまたま土地を購入することになりましたね。

隣のお店のご主人の甥にあたる方と親しくなしまして。この方は、代用教員を止めて原木専門店で修業しながら夜は簿記学校に通って簿記を習得され、千葉県で初めて住宅が月賦で買える「住宅ローン」が利用できるようになった八千代台の土地を購入され、自宅と倉庫を建てて独立されました。そこに私も羽柄材を納品し、日曜日には手伝いにも行きました。最初は一般客相手に客単価は小額でしたが、現金商売で順調に売上を伸ばしていました。その様子を見て、私にも材木店がやれる自信が湧いてきました。

翌年、江戸川台で宅地が分譲されると聞き、日暮里から常磐線で柏へ行って東武野田線に乗り換えて三つ目、できたばかりの江戸川台駅への行き方まで教わり、申し込みにやって来ました。

大久保 駅から徒歩5分と近いですね。

和泉（利）当時は駅があるだけ、道路は舗装していない、分譲地がどこかも定かでないまま申込んだ後、「今回は土地だけの販売で住宅ローンは使えない。支払いは現金、3年以内に家を建てないと土地は没収」と説明されました。総額約40万円の土地代金には積立預金を解約しても足りない、先輩を差しおいて独立準備をするのは気まずかったけれど、主人に訳を話し、月給から差し引いてもらう条件で貸してもらうことができました。

大久保 そして、独立を果たされた。

和泉（利）都内だったら、まず独立させ

てもらえなかったでしょうが、商圏が重ならない場所だったので独立できました。

### 街の歴史とともに 50 年

大久保 昨年12月の「創立50周年記念謝恩特売会」は前年比10%近い売上増、過去最高の動員・売上だったそうですね。

和泉（厚）特売会は、1年間のご愛顧に感謝を込めて開いている12月恒例の行事で、毎年お客様に心待ちにいただいています。昨年は50年間のご愛顧に感謝する特売会で、私も熱が入りました。  
大久保 和泉社長の競り姿も業界紙に掲載されていましたね。

和泉（厚）以前から競りはやっていたのですが、一昨年からメーカーさんのご協力も仰いで一段と力を入れています。

実は、昨年から長男が修業させていただいている前川林業さんの木材の競りを



ヒントに、うちは建材の競りにしました。  
大久保 前川さんには私どもの水戸営業所が大変お世話になっております。

和泉（利）最初にうちで特売会をしたのは、商売を始めて10年目。本社裏に3階建てビルを新築したときで、店先に商品を並べました。ちょうど江戸川台の街も誕生10周年で、記念行事を東通商店街と西通商店街が合同でしようと話しがまとまり、そのときに本場徳島から阿波踊りの連を呼んで披露しました。

大久保 街の皆さんに喜ばれたでしょう。

和泉（利）大変好評でした。でも、東名高速道路もつながっていない時代で費用もかかる、本場からまた呼ぶのは大変です。そこで、当社役員と従業員に家族を加えたわずかな人数で練習して踊ったのが翌年の「江戸川台の阿波踊り」で、これが千葉県で初の阿波踊りになりました。

### 営業と迅速な対応で喜ばれる

大久保 江戸川台の街も50年間で大きく様変わりしたでしょうね。

和泉（利）こちらに引越した頃は、ここから5分くらい歩くと森でした。

大久保 今では想像すらできませんが。

和泉（厚）つくばエクスプレスと東武野田線が交わる「流山おおたかの森」の駅名は、この辺りに棲息する大鷹に因むものですが、先日、置き場上空を2羽が悠然と飛ぶ姿を初めて目撃し、これは幸先が良い兆しかな、と。何しろ、この大きな鳥が棲める森が江戸川台の一つ先の初石辺りまで続いていましたから。

大久保 会長が独立された当初、仕入れ等でのご苦労はされませんでしたか。

和泉（利）有難いことに、深川の森本木材の社長の下で修業したことが信用になり、現金なしで仕入れることができました。

大久保 創業時最大の問題がクリアでき、順調な滑り出しでしたね。

和泉（利）問題は売り先で、商売を始めて半年ほどは一般のお客さんに物干し竿1本から売りながら、近隣の木工・工務店さんを一軒一軒営業して回りました。

大久保 やはり、市場開拓ではコツコツと地道な努力をされたのですね。

和泉（利）営業力が強みの店で修業したおかげで「この辺りでは営業に来てくれる材木屋なんかいないよ、おまけに頼めば

地域で勝ち取った信頼が厚いこと。それによってお客様とのお付き合いが続いていますし、加えて、社員のみんなには新規開拓でも頑張ってもらっていることが、大きな成長要因になっていると思います。

会長からは「ぼろ儲けしちゃいかん」と教えられていますので、バブルのときも全く儲けませんでした。おかげさまでバブル崩壊後も落ち込みがなく、新たにビルダー戦略も加え、新規開拓も功を奏して毎年お客様の数が増えています。

同時に、ジャパン建材さんのご協力もいただきながら三位一体の取り組みができています。お客様にも、メーカーさんにも、問屋さんにも、みなさんに感謝。そして社員にも感謝しています。

大久保 不思議なもので、感謝している気持ちは口に出さなくても伝わりますね。

和泉（厚）ですから、感謝するという気持ちをもつことが大事だと思います。

この地区は日本全国でも好調な地域で恵まれていますので、頑張っていきたいといけない、と思います。

大久保 私どもの柏営業所も、J2からJ1に昇格して、その年に優勝した柏レイソルのように頑張らなくてはいけないと思っています。

### 3 人の後継者に恵まれる

大久保 社長がいらっしゃる置き場が、今は和泉木材さんの販売拠点ですね。

和泉（利）本社事務所は和泉不動産として機能させています。こちらは、不動産購入の度に登記書類作成の手数料がかかるのが嫌になり、宅地建物取引主任資格を子育て中の家内に取らせ、私は営業に専念するからと立ち上げた不動産会社で、一時は建売住宅の販売も手掛けしましたが、現在は仲介が中心です。今年、大学院の建築学科に進学する社長の次男が卒業したら、本格的に新築・リフォーム物件にも取り組めると期待しているところです。

和泉（厚）宅建資格をもつ長女が不動産事業を仕切っていますので、長男と次男にも頑張ってもらいたいと思っています。

大久保 10数年前には全国の木材・建材販売店数が約15,000社あったのが、現在はその半分に減り、全国の木材・建材販売店様には後継者不足で廃業を考えている方もかなりいらっしゃいます。和泉さんではご家族揃ってご商売に励み、夢もある、木材・建材販売事業と不動産事業それぞれの後継者もいらっしゃる、明るさに満ち溢れたお話を聞かせていただき、本日はありがとうございました。

一つは、会長夫婦が力を合わせて地元

平成 24 年度から住宅のゼロ・エネルギー化推進事業の創設で、「中小工務店の助成制度（補助金限度額：住宅 1 戸当たり 165 万円）も始まる!! 平成 23 年 12 月 24 日国土交通省発表資料より

国内外の木材製品をお届けしています！ ジャパン建材 木材・プレカット部 木材課

南洋材のご案内①

## マレーシアからのさまざまな広葉樹製材品・完成品

TA ANN HOLDINGS BERHAD（タアン ホールディングス）  
製材部門 LIK SHEN TIMBER（リクセン ティンバー）

製材工場概要

製材 5 ライン

生産量 20,000m<sup>3</sup>/月

## ぜひ広葉樹をという方々に

今回は、ジャパン建材木材課からお届けしている輸入製材品の中から、マレーシアからの広葉樹製材品・完成品の一つをご案内します。

近年は供給量が少なくなり、代替品への移行が進んでいます。それでも、南洋育ちの広葉樹製材品をぜひ使いたい、と言われる需要者の方々のご用命に応えています。

## 木材産業の地・シブ（Sibu）

TA ANN HOLDINGS BERHAD（タアン ホールディングス）の本社がある、マレーシア最大の面積を有するサラワク州南部に位置するシブ。ここは南シナ海に注ぎ込む大河ラジャン河口から約60kmの内陸にある商業都市。河口から大型船舶が遡航でき、古くから貿易の中継点として栄えた、マレーシアを代表する木材産業の町としても有名です。

PEFC 認証材供給に  
取り組む

TA ANN HOLDINGS BERHAD（タアン ホールディングス）には合板部門もあり、ご存知の方も多いかと思います。グループをあげて環境を意識した会社体制の構築に努め、PEFC 認証材利用にも取り組んでいます。



## お客様のニーズに対応

製材部門の LIK SHEN TIMBER（リクセン ティンバー）は、日本での実績もあり、製材品に限らず、ハードウッドに対応する二次加工技術による巾木・周り縁の完成品を供給するなど、お客様のニーズに対応する体制をとっています。

お気軽にお問合せください！！

ジャパン建材株式会社 木材・プレカット部 木材課

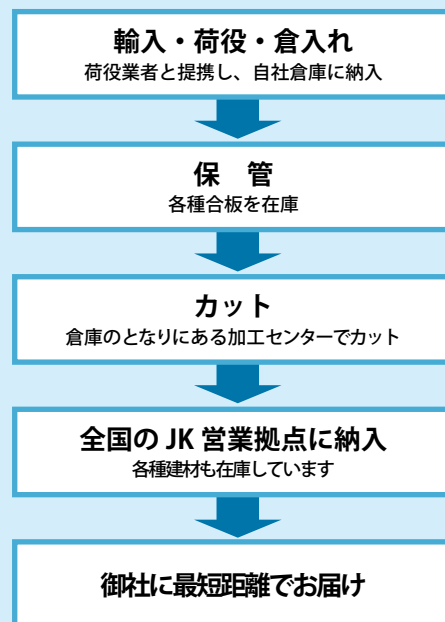
TEL：03-5534-3730 FAX：03-5534-3728

FSC/PEFC 認証  
木材・合板あります！！

ジャパン建材株式会社  
木材・プレカット部 木材課 ☎ 03-5534-3730  
合板部 国内合板課 ☎ 03-5534-3717  
輸入合板課 ☎ 03-5534-3733  
お気軽にお問合せください！！

安心して  
ご利用いただけます！  
ジャパン建材の輸入合板

ジャパン建材は、信頼できる物流システムと、確かな選別、適切な保管、的確な加工を施した輸入合板を皆様のお手元に最短距離でスピーディーにお届けします。



輸入合板のことならジャパン建材へ  
合板部 輸入合板課  
TEL：03-5534-3733 FAX：03-5534-3786

## リフォームでも新築でも、オーダーで作れる理想の浴室。 フリーサイズ システムバス『檜システムバス』

檜創建株式会社

一日の終わりに至福の時間を味わう。家の中で一人の時間を楽しめる浴室。誰にも邪魔されないこの空間で檜風呂に浸かるといふ贅沢を満喫したい、そんな施主様に応える。

### 【システムバスで檜風呂を実現】

檜風呂の浴槽を工事する場合、在来浴室がほとんどだった。床や壁など躯体を作っていくと時間もかかるし、依頼する業者も増える。震災で在来の浴室は防水の層が切れて、水漏れなどの原因となった。そこで、システムバスで檜風呂ができないものか、という要望が増えた。システムバスにすれば、工事期間も短く、システムバス内の工事は全て檜創建でできる。配管設備の工事区分もはっきりしている。

加えて、躯体と同化していないので地震が起きても本体には影響が出ない。

### 【定番サイズは 1616・1620、フリーサイズあり】

リフォームや新築時に梁があったり、こだわりがある場合、定番の寸法ではないことがある。そこで、

◇浴槽を製作する高い技術によって自由に木型を組み、現場に合った FRP 防水パン成型を可能にした。

◇浴室の大きさに合わせて浴槽のサイズを大きくしたり、背もたれをつけたり、ステップを追加したりもできる。

◇浴室内も石・タイル・陶板など、ご希望に合わせてプランを立てることができる。



今後の檜風呂＝檜システムバス  
写真は【SST－1616】  
浴槽は木曽檜、壁・天井は檜の羽目板、床・腰壁は御影石の黒。周りの黒い御影石に、浴槽の暖かい黄白色が映えて、シンプルかつ静かで迫力のある和モダンなデザイン。  
浴槽サイズは大人がゆったりと入れる1200mm×700mmの大きさで、肩までゆったり浸かれる。

◇水栓も希望のメーカーや指定のメーカーを仕様にに取り込める。

◇自動お湯張りの穴もあけられるので、利便性も備えている。

◇2階用の低床タイプもある。

◇浴槽単品や羽目板・小物なども受注生産で対応可能。

## 業界初\*1！ きれい除菌水\*2 のチカラで、毎回手間なし除菌\*3。

## 『NEOREST HYBRID SERIES (ネオレストハイブリッドシリーズ)』

TOTO 株式会社

TOTO の清潔機能がさらに進化して、きれいをバックアップ！薬品や洗剤を使わずに、見えない汚れや菌まで分解・除菌する。

AH タイプ

RH タイプ



デザインで選べる 2 モデル！  
ネオレスト  
ハイブリッドシリーズ

### 【「きれい除菌水」で便器を除菌】

きれい除菌水とは、水道水\*4 に含まれる塩化物イオンを電気分解して作られる、除菌成分（次亜塩素酸）を含む水のこと。薬品を使わず、水道水から作られるので安心・安全。

### 【汚れにくい「セフィテクト」】

ナノレベルの滑らかさで、汚れが付きにくく清潔が長持ち。



### 【超節水「3.8L 洗浄※」】

タンク式と水道直圧式を融合させたハイブリッドエコロジーシステムにより、超節水を実現。

※床排水の場合は 3.8L 洗浄、壁排水の場合は 4.8L 洗浄。詳しくは Web カタログを御覧ください。

\* 1 家庭用市販の温水洗浄便座において 2012 年 2 月 1 日発売（TOTO 調べ）  
\* 2 ・試験機関：財北里環境科学センター  
・試験方法：電解水の除菌効力試験  
・除菌方法：電解した水道水と菌液を混合し、除菌効果を確認  
・試験結果：99%以上  
・効果効能：「きれい除菌水」は汚れを制御するもので、清掃不要になるものではありません。使用・環境条件（水質・便器形状など）によっては、効果が異なる。  
\* 3 ・試験機関：財日本食品分析センター  
・試験方法：除菌効果試験  
・除菌方法：電解した水道水により洗浄  
・対象部分：ノズル表面全体および通水路、便器ボウル面の便器洗浄部  
・試験結果：99%以上  
\* 4 水道水（水道法で定められた水）です。井戸水の場合、塩化物イオンが少ないため十分な効果が得られないことがあります。

### 「きれいサイクル」が、365 日セルフサポート】

トイレ使用后、待機中までトイレのきれいを徹底サポート。便器やノズルの洗浄・除菌に加えて、気になるにおいも強力脱臭、きれいの状態を光の点灯で知らせる。

### 【エコポイント対象商品】

エコポイントの取得にはエコリフォーム（①窓の断熱改修または②外壁、屋根・天井または床の断熱改修）とあわせて実施することが必要。

JKトピックス

平成 24 年 1 月 13 日  
「第 14 回 東京ジャパン建材会 総会」  
ホテルニューオータニで開催されました。

全国で 1,300 社を超える会員を擁するジャパン建材のお客様会『ジャパン建材会』。その中でも最大規模を誇る『東京ジャパン建材会』の第 14 回総会が東京都新宿区紀尾井町のホテル ニューオータニに 600 名近い会員・賛助会員・関係者が参加して開催されました。



新監督中畑清氏から講演会参加者に贈られた「エール」の熱唱。

午後 1 時からの第一部講演会は、新たに横浜 DeNA ベイスターズ監督に就任した中畑清氏を講師に招いて開催。講演会参加者の質問に答える異例の講演会でしたが、偉大な諸先輩への想い、日本野球界を活性化したいという願いと、“明るく いきいき 元気よく”をモットーにチー

ムを引っ張っていく意気込みなどが、球界の裏話も織り交ぜて語られ、持ち歌の「エール」を無伴奏で熱唱して終了しました。

第二部総会は、有限会社カネヱ西澤材木店代表取締役社長西澤紘様の開会の辞で始まり、株式会社ナバケン代表取締役社長で東京ジャパン建材会会長の名畑豊文様より新しい年への期待を込めた挨拶、JK ホールディングス代表取締役社長吉田隆より新年の挨拶、つづく議事では各議案が全会一致で承認・了承されました。

賛助会員を代表して株式会社ノダ代表取締役社長野田章三様、ジャパン建材代表取締役社長大久保清より、本年 10 月に JK ホールディングス創業 75 周年を



迎えるにあたり、改めて皆様のご愛顧・ご協力に感謝の気持ちを込めて新年のモットーを「感謝」としたことが報告され、株式会社中藤材木店代表取締役社長中村藤嘉様の閉会の辞で締めくくられました。

恒例の懇親会は、午後 4 時より JK ホールディングス代表取締役会長吉田繁の挨拶でスタート。株式会社協力代表取締役会長及川浩様が乾杯のご発声に立ち、吉野石膏株式会社常務取締役東京支店長関口芳隆様の中締めをはさみ、和やかかつ熱気漲る祝宴の中で情報交換・交流が図られました。

イチ押し **Bulls** 洗面化粧台 ビー・キャレ  
使い心地と美しさを追求した洗面化粧台

b・Carre  
[ビー・キャレ]  
間口900mm・750mm



扉：シャインホワイト  
ライン取手：シルバー、オレンジ



扉：シャインブラック  
ライン取手：シルバー、オレンジ

■ 収納3面鏡



コンセント2個（左・右）付き／  
曇り止めヒーター付き／歯ブラシBOX／  
照明・曇り止めヒーター連動スイッチ  
※写真は間口900mmです。



■ 水栓



ユーティリティーパー



スイッチ・コンセント

■ 水栓



シングルレバーシャワー  
水栓 図 (吐水切替付)

■ カンたんヘアキャッチャー



段違い形状で詰まりにくく、  
お手入れ簡単。

■ 扉デザイン (チェック柄)

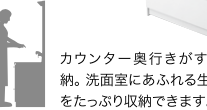


シャインホワイト  
(862) シャインブラック  
(866)

■ フラットタイプ



奥行を有効利用。  
たっぷり収納できる  
フラットタイプ



カウンター奥行きがすべて収  
納。洗面室にあふれる生活用品  
をたっぷり収納できます。



ジャパン建材株式会社  
東日本グループ  
関東営業部  
**古河営業所**



所長 久米 剛志

## 「川上から川下までの営業」を合言葉に、 お客さま第一を徹底しています！

茨城県西端の関東地方の中央の古河市に古河営業は位置しており、「茨城の小京都」とも呼ばれるこの地は、歴史・文化財が非常に豊富なエリアで、古くは鎌倉時代から120年余にわたる古河公方時代を経て、江戸時代には徳川譜代大名の城下町でした。また、日光奥州街道の要地として、老中格の大名が城主となり、栄えた町でもあります。

現在の人口は14万人程で、行政上では茨城県に属していますが、国道4号線、宇都宮線の沿線であることから経済や教育面で栃木、埼玉との繋がりが深く、営業エリアも古河市だけではなく栃木、埼玉と幅広い範囲に及んでいます。

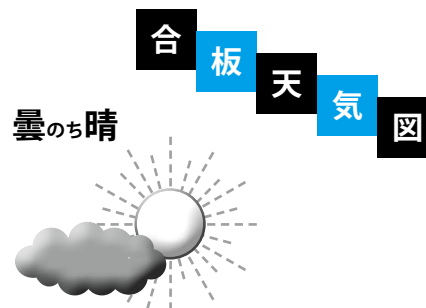


昭和43年に重要文化財の指定を受けた旧飛田住宅をはじめ多くの歴史的建造物を町では見ることができます。



毎年8月に行われる古河市花大会は25000発の花火が打ち上げられ、40万人程の人々が訪れ賑わいをみせます。

古河営業所は、発足してから1年足らずの歴史の浅い営業所ですが、「川上から川下までの営業」を合言葉に、お客さま第一を徹底的に心がけ、時代に合ったよりよいサービスを提供し、経済の活性化を促進していくことを目標に日々精進しております。今後共一層のご指導を賜りたく心よりお願い申し上げます。



ジャパン建材 合板部  
部長 内藤 裕之

### ■ 国内合板

今年に入っても国内針葉樹合板の状況は相変わらずで、全国的に商社、問屋でのシェア確保の販売競争の激化で価格がばらつき、口銭泣きが見られる。その要因としては西日本の需要が見えづらいことが上げられる。

西日本のメーカーでは震災以降需要に応えるため生産を増加したが、現在も増産体制を維持しており、市場では思うように販売が伸びないことで川下からの揺さぶりもあり安値が散見される。一方、東日本のメーカーは再度価格の乱れを抑制するため、2月以降も生産調整を実施し、需給バランスの再構築を図る意向。在荷量においても現状は適正水準だが、市況を安定させる為には東西の需給バランスが必須であり、市況の安定が、

ひいては国内合板のシェアを拡大させることに繋がると思われる。

### ■ 輸入合板

輸入合板においては、一部の港を除けば在荷量は適正になっており、12月の入荷量も昨年の平均並みの水準になると予想でき、在庫調整はほぼ済んだと思われる。現地では雨季で原木供給がタイトで、各シッパーは生産量を上げられる環境になく、入荷量がなかなか増えてこないことが予想できる。

市場では先を見極めたいとして当用買いに変わりはないものの、現場の引き合いは好調で、アイテムによっては品薄も出始め流通在庫の回転も良好で、底値感が出ている。

年度末にかけ需要は見込めるため、底堅い安定した相場が続くと思われる。

JK お客様  
センター

お聞かせ下さい。お客様の声！  
フリーダイヤル 0120 (563) 568 受付時間：平日 8：30～17：20  
土曜日・日曜日・祝日・年末年始・夏季休暇は、受付を休ませていただきます。

企画  
発行

ジャパン建材株式会社 JK 情報センター

〒136-8405 東京都江東区新木場 1-7-22  
TEL:03-5534-3711 (代) FAX:03-5534-3855 (代)  
URL: <http://www.jkenzai.co.jp>